

# The Blue Baikal

The hub of entertainment prosumers

From just a player to a market innovator

# 목차

0. Executive Summary	...	2
1. Introduction	...	3
2. Current Entertainment Industry	...	5
3. BBK Token – Crypto Currency for Entertainment Prosumer	...	8
4. Blue Baikal Ecosystem	...	12
5. Blue Baikal Technology	...	14
6. Roadmap	...	16
7. Core Member	...	18
8. Disclaimer	...	20

## 0. Executive Summary

블록체인 기술을 활용한 BLUE BAIKAL은 전세계 소비자와 콘텐츠, 그리고 제작자를 연결하는 제 3의 공간이다. BLUE BAIKAL이 지키고 추구하려는 가치는 문화적 다양성, 엔터테인먼트 산업의 생태계 건전성 그리고 성장 이익의 공정한 분배이다.

엔터테인먼트 콘텐츠가 제작되고 소비자까지 전달되는 지금까지의 과정은 최종적으로 그 콘텐츠를 즐기는 소비자(팬)가 참여할 여지가 거의 없었다. 또한 거대 자본을 중심으로 한 산업 구조로 인해 인디 콘텐츠들이 성장하는데 많은 제약이 존재하였다.

블록체인을 통해 콘텐츠 소비자(팬)가 엔터테인먼트 산업의 전체 가치 사슬에 능동적인 주체로서 그 역할을 활발히 할 수 있다면, 현재까지의 제약적인 엔터테인먼트 산업 구조는 많은 긍정적 혁신을 경험하게 될 것이다.

BLUE BAIKAL은 콘텐츠 제작 단계에서의 투자 부문, 콘텐츠 유통 단계 부문, 콘텐츠 출시 후 홍보, 마케팅 및 소비자(팬) 확보 단계에 블록체인을 활용하여, 콘텐츠 소비자(팬) 및 1인 미디어를 적극적으로 참여 시키고 이들의 성장을 지원함으로써 지금까지의 엔터테인먼트 산업 구조에 새로운 바람을 일으키고자 한다. 그리고, 이렇게 얻게 된 성장 이익은 각 참여 주체에게 보상과 배당으로 분배하고자 한다.

아직 STO(증권형 토큰)에 대한 많은 규제가 존재하고 이에 따른 준비 과정이 필요하므로 초기에는 수익에 대한 배당 부분을 뺀 유틸리티 토큰으로 운영하며, 자사가 현재 진행중인 몰타에서의 STO(증권형 토큰) 승인 및 필요 절차가 완료되는 대로 수익 배당을 진행하고자 한다.

BLUE BAIKAL의 서비스 전체 구조는 포탈 형 소셜 미디어, 디지털 콘텐츠 스토어, 엔터테인먼트 프로젝트에 특화된 클라우드 펀딩 서비스를 결합한 형태이며, 이들 모두는 BBK 토큰으로 운영된다. 빠른 서비스 런칭을 위해 포탈 형 소셜 미디어는 스팀(STEEM) 기반으로, 디지털 콘텐츠 스토어와 클라우드 펀딩 서비스는 하이퍼레저 기반으로 개발하여 하이브리드 형태로 운영하다 향후 하이퍼레저 기반의 BLUE BAIKAL 독자 플랫폼으로 전체 전환할 예정이다.

블루 바이칼 재단은 몰타에 설립돼 있으며 파트너 회사로 캐나다의 고부기 게임즈, 한국의 고부기 엔터테인먼트가 있다. 프로젝트의 성공을 위해 블루 바이칼은 콘텐츠 산업, 플랫폼, 온라인 서비스 부문의 전문가 집단으로 구성돼 있으며 세계 각국의 다양한 경력의 어드바이저들이 함께한다.

## 1. Introduction

우리의 삶에 있어서 엔터테인먼트의 비중은 무척 크다. 우리는 주변에서 영화, 음악, TV, 게임, 책, 웹툰 등 다양한 엔터테인먼트를 즐기고 있는 사람들을 쉽게 접할 수 있다. 산업적 측면에서도 그 비중이 큰데, 한국 콘텐츠 진흥원이 발간한 해외콘텐츠시장동향에 따르면, 2019년 글로벌 엔터테인먼트 마켓<sup>1</sup>은 1,401 USD billion으로 무척 큰 시장이며, 연평균 3% 수준의 지속적인 성장을 보이고 있는 매력적인 산업이다.

그러나 산업 성장과 함께 소비자는 오히려 자신에게 적합한 콘텐츠를 찾는 것이 점점 더 어려워지고 있다. Ericsson의 2017년 리포트에서는 소비자들이 자신이 보고 싶은 TV 및 Video 콘텐츠를 찾는 데 쓰는 시간이 매일 51분 정도로 과거에 비해 계속 증가하고 있음을 보여준다. 이러한 현상은 엔터테인먼트 콘텐츠의 수량이 기하급수적으로 늘어나고 있는 점뿐만 아니라 소비자들이 점점 더 능동적으로 콘텐츠를 소비하기 때문이기도 하다. 현재 소비자들이 자신이 원하는 콘텐츠를 찾아 On-Demand Video로 이용하는 경향은 42%로, 2010년에 30%였던 것과 비교하여 상당한 증가세를 보이고 있다. 특히 Millennial 세대(16세~34세)일수록 이러한 경향을 뚜렷하게 보여주고 있는데, 이러한 트렌드를 통해, 향후 엔터테인먼트 콘텐츠 산업 생태계에서 각자에게 맞는 콘텐츠를 잘 발굴해 추천해 주는 큐레이션 서비스의 영향력이 지속적으로 커질 것임을 예측할 수 있다.

또한 콘텐츠 소비자들은 단순한 수동적 소비자로서의 지위를 벗어나고자 하는 경향을 보이고 있다. 자신이 열광하는 콘텐츠 또는 아티스트를 발굴하고 추천하며, 더 나아가 투자도 하는 적극적인 소비 행태가 나타나고 있는 것이다. 클라우드 펀딩 서비스에서 발견되는 Fanvestor라고 불리는 신규 소비자들이 이러한 트렌드를 대변하고 있는데, 이들은 특정 콘텐츠나 아티스트의 팬일 뿐만 아니라, 투자자로서의 역할도 하는 집단이다. 콘텐츠가 나온 후에 수동적으로 그 콘텐츠를 즐기는 역할을 넘어서서 자신이 좋아하거나 향후 성장이 기대되는 아티스트, 작가 등을 자신의 돈을 투자하여 작품을 내게 지원하는, 당연히 출시 이후엔 적극적으로 홍보하는, 역할까지 맡는다. 투자 방법 및 구조들을 적절히 구성해준다면 영화, 게임, TV 드라마, 웹툰 등 다양한 엔터테인먼트 분야에서 Fanvestor<sup>2</sup>가 활동할 수 있을 것이다.

한편, 엔터테인먼트 콘텐츠 제작사, 아티스트, 작가 등의 입장에서는 이러한 시장 변화가 달갑지 않다. 경쟁 콘텐츠가 많아지고 소비자들이 능동적으로 자신에게 적합한 콘텐츠를 찾아 나서기 시작하면서, 마케팅에 들어가는 비용이 높아졌기 때문이다. 많은 시간과 자원이 투입되어 제작된 콘텐츠가 시장에서 성공적으로 사용자를 확보하고 긴 생명력을 갖기 위해서는 콘텐츠 제작에 쏟은 노력 이상으로 소비자와의 커뮤니케이션에 신경을 써야 하는 것이다. 국내 콘텐츠 시장만 하더라도, 콘텐츠 사업 비용에서 콘텐츠 제작 자체 비용은 연평균 3.6%의 증가율을 보인 반면 마케팅 및 홍보 비용은 연

---

1 방송, 캐릭터/라이선스, 출판, 게임, 음악, 영화, 애니메이션/만화

2 The Rise of Fanvestors (Galuszka, 2014)

평균 7%의 증가<sup>3</sup>를 보이고 있다.

이에 콘텐츠와 소비자 사이를 연결해주는, 더 나아가 콘텐츠 제작자와 Fanvestor를 맺어주는 가교의 역할을 하는 서비스의 필요성이 커지고 있다. 소비자 입장에서는 자신에게 꼭 맞는 콘텐츠를 찾아주고 큐레이션 해주는 서비스이면서, 엔터테인먼트 콘텐츠 제작자 입장에서는 심해진 경쟁환경 속에서도 힘들게 만든 콘텐츠를 좋아하고 즐겨주며 투자까지 해줄 수 있는 소비자(팬)를 만날 수 있는 곳. 바로 그러한 공간이 BLUE BAIKAL이 꿈꾸는 공간이라 하겠다. 이러한 공간을 잘 꾸며 줄 수 있다면, BLUE BAIKAL이 글로벌 엔터테인먼트 시장에서 갖는 영향력은 무척 강력할 것이다.

소비자(팬)와 콘텐츠, 제작자 사이를 연결하는 새로운 공간을 어떻게 만들어갈 수 있을까? 우리는 이러한 공간을 만들어 내는 핵심 포인트가 1인 미디어에 있다고 판단하였다. 현재의 시장환경에서 소비자가 즐길 콘텐츠를 선택하고 구매하는 데에는 리뷰의 역할이 중요하다. 먼저 즐겨보고 콘텐츠에 대한 나름의 감상평을 가진 또 다른 소비자, 즉 1인 미디어가 남긴 리뷰는 그 콘텐츠에 대한 관심을 불러 일으키고 구매 선택에 중요한 영향을 미친다. 딜로이트에 따르면, 기존 소비자가 남긴 리뷰에 대한 신뢰도는 60% 수준으로 친구 및 가족과 같이 구매 선택에 가장 영향을 많이 미치는 그룹과 동일한 수준의 신뢰도를 보이고 있다. 이러한 소비자 행동 패턴에 따라, 좀 더 전문적이면서 객관적인 평가와 리뷰를 남길 수 있는 1인 미디어를 키워나가고 이들이 남긴 평가와 리뷰를 기반으로 큐레이션 서비스를 만들어 단계적으로 진화해 간다면, 새로운 혁신이 이뤄질 수 있다고 판단하였다.

BLUE BAIKAL이 추진하고자 하는 BBK 토큰은 지금까지 설명한 시장 환경 인식에서 출발한다. BBK 토큰은 1인 미디어가 작성한 엔터테인먼트 콘텐츠에 대한 리뷰 및 평가에 대한 보상, 그 리뷰를 읽고 리뷰의 품질을 평가하는 일반 유저 및 전문 평가단들의 활동에 대한 보상 뿐 아니라, 콘텐츠 제작자들이 소비자를 대상으로 하는 다이렉트 마케팅 및 콘텐츠를 구매해 소비하는데 사용하는 재화로서의 역할도 하게 된다. 또한 BLUE BAIKAL에서 활동하는 유저들의 개인 데이터 오픈에 대한 보상으로서도 활용하여 큐레이션 서비스의 품질을 높일 것이다. 만약 BLUE BAIKAL에서 보게 된 신규 콘텐츠 및 제작자, 아티스트에 투자하고 싶다면, 이 역시 BBK 토큰을 활용할 수 있다. 더불어 엔터테인먼트 1인 미디어의 성장을 돕기 위한 교육, 오프라인 모임, 필요 자료 지원 등 다양한 부가 사업에서도 BBK 토큰이 활용될 수 있게 하여 BLUE BAIKAL만의 엔터테인먼트 소비/투자 생태계를 구축하고자 한다.

## 2. Current Entertainment Industry

### 2-1. 가치사슬 관점에서 바라본 주요 이슈

온라인 엔터테인먼트 콘텐츠 사업의 가치사슬(Value Chain)은 크게 콘텐츠 기획 및 제작, 콘텐츠 배급 및 유통, 콘텐츠 소비의 3단계로 이루어진다. 각 단계별로 콘텐츠 제작자는 다음의 고민을 할 수 밖에 없는데, ①투자를 어떻게 확보해야 할지, ②어떤 플랫폼을 통해 콘텐츠를 유통할지 ③어떻게 사용자를 확보하고 유지할지가 그 핵심 질문이라 하겠다.

현재 엔터테인먼트 산업은 투자 유치 측면에서는 기존의 자금 유치 방법에 한계가 존재하며, 유통 플랫폼은 대형 업체를 중심으로 한 높은 수수료 체계 문제가, 사용자 확보 및 유지에 있어서는 관련 비용 증가가 계속되고 있는 상황이다.

### 2-2. 기존 자금 유치 방법의 한계성 존재

대규모 자본을 보유한 몇몇 회사를 제외하고, 콘텐츠 산업 기업들의 대부분은 규모가 작고 영세한 사업자가 다수로 상대적으로 제도권 금융지원을 받기 어려운 상태이며, 벤처 캐피탈을 통한 투자 자금 유치 비중에 있어서도 낮은 편이다. 최근 엔터테인먼트 산업에서 괄목할 성과를 보이고 있는 한국의 경우에도, 콘텐츠 기업 운영 자금의 53%가 정부 정책 자금에 의존되고 있으며, 벤처 캐피탈을 통한 운영 자금 유치 비중은 24% 수준으로 나타나 콘텐츠 산업 분야의 자금 유치가 얼마나 어려운지를 알 수 있다.<sup>1</sup>

콘텐츠 산업 분야의 자금 유치가 어려운 가장 큰 이유는 산업 자체의 특성으로 고위험, 고수익 구조를 가지고 있기 때문이다. 더불어 제조업 등 장치 산업과 달리 아이디어 및 관련 역량/기술 중심의 투자 심사 및 대출 심사가 이뤄져야 하는데, 현재의 금융 시스템은 유형 담보, 재무 상태와 같은 콘텐츠 업체가 요건 충족을 하기 어려운 구조로 이뤄져 있기 때문이다.

### 2-3. 유통 플랫폼의 지배력 강화로 인한 높은 수수료

콘텐츠 유통에 있어 온라인 기반 플랫폼의 지배력은 날로 커지고 있다. 영화 및 TV 프로그램의 경우 넷플릭스, 아마존 등 OTT(Over-the-Top) 업체가 단순 유통을 넘어 오리지널 콘텐츠 투자에 막대한 금액을 투자하면서 그 지배력을 강화 중이다. 특히 넷플릭스의 경우 2018년 하반기에서 2019년 상반기까지 8조 6천억원 수준의 오리지널 콘텐츠 투자를 진행할 예정이다. 또한 넷플릭스가 최근 한국의 유료 방송업계(IPTV, 케이블 등)와의 제휴 과정에서 콘텐츠 수익의 90%를 가져가는 계약이 체결될 것으로 알려져 업계 관계자들의 반발이 거세진 사건들은 거대 유통 플랫폼의 지배력을 대변한다.

게임의 경우에도 이러한 실정은 마찬가지다. 밸브사의 스팀이나 구글의 플레이스토어, 애플의 앱

---

1 한국콘텐츠진흥원, 콘텐츠 산업 발전과 정책 금융의 역할, 2018

스토어 등은 그 막대한 영향력으로 인해 매출의 최대 30%를 가져가는 높은 수수료를 책정하고 있으며, 2018년 12월에 이러한 플랫폼 정책에 반기를 들고 에픽 게임즈가 자신만의 스토어를 런칭, 최저 마켓 수수료인 12%를 적용한다는 소식에 많은 게임 회사들이 관심을 갖는 상황이다.

그 외에 음악, 도서, 웹툰 등 다양한 온라인 콘텐츠들 역시 플랫폼의 지배력에 귀속되는 상황임을 관련 업계 연구를 해보면 알 수 있다.

## 2-4. 사용자 확보 및 유지 비용의 증가

사용자 확보 및 유지를 위해 엔터테인먼트 산업 부문에서 쓰는 마케팅 비용은 지속적으로 증가 중이다. 글로벌 마켓에서 사용자가 엔터테인먼트에 쓰는 비용이 가장 큰 국가인 미국의 미디어/엔터테인먼트 분야 디지털 마케팅 비용은 2014년 5.11 USD billion 에서 2020년 예상이 11.52 USD billion으로 연평균 12.8%의 성장률을 보이고 있다.<sup>2</sup> 한국 역시 엔터테인먼트 마케팅 비용이 증가 중인데, 2011년에 769억 KRW에서 2016년에 908억 KRW로 연 3%의 성장률을 보이고 있다.<sup>3</sup>

이러한 마케팅 비용의 증가는 출시 콘텐츠가 늘어나며 경쟁이 심해진 탓이라고 볼 수 있다. 일례로 구글 플레이에서 2015년 1Q의 출시 게임 수는 290,287개였으나 2018년 1Q의 출시 게임 수는 677,560개로 증가해 엔터테인먼트 콘텐츠 간 경쟁이 얼마나 심한지를 짐작할 수 있다.<sup>4</sup>

## 2-5. 능동적 콘텐츠 소비자로서의 인식/행태 변화

콘텐츠가 많아지고 콘텐츠를 접하는 온라인 플랫폼이 강화되면서 소비자들은 자신이 좋아하는 콘텐츠를 찾는데 많은 시간을 쓰고 있다. 과거의 TV 시청 행태가 TV 채널에서 제공하는 콘텐츠를 수동적으로 본 것이라면, 현재의 TV 시청 행태는 시청자의 42%가 인터넷 서비스를 통해 On-demand로 선택/시청하는 상황이며, 2017년 기준으로 하루 51분 정도의 시간을 콘텐츠 검색에 쓰고 있다.<sup>5</sup> OTT(Over-the-Top) 사업자의 성장, Cord-Cutting 트렌드 등도 이러한 경향을 뒷받침 해주고 있다. 자신만의 개인화된 시청을 하고 플레이하는 시장으로 엔터테인먼트 산업이 변화해 가면서 자연스럽게 콘텐츠 검색 및 추천 서비스에 대한 소비자 니즈가 커지고 있다. 70%의 소비자가 Universal Search(전체 검색) 기능을 유용하게 생각하고 있고, 넷플릭스의 주요 성공 요인으로 콘텐츠 추천 기술이 회자되고 있는 것은 놀랄 일이 아니다.

콘텐츠 소비자는 이제 콘텐츠의 개인화/능동적인 소비를 넘어 홍보 및 투자의 영역으로 까지 진화하고 있다. 미국의 소비자들의 경우 온라인으로 콘텐츠를 공유하는 비율이 매일 27%, 주별로 55% 수준인데, 가족/친구, 유튜브/소셜 미디어 셀러브리티, 자신이 구매한 디지털 콘텐츠의 회사로부터 나온 콘텐츠를 주로 믿고 공유한다.<sup>6</sup> 즉, 콘텐츠 소비자 스스로가 홍보의 중요한 역할을 하고 있다는 애

---

2 eMarketer 2016, US Media and Entertainment Industry Digital Ad spending

3 문화체육관광부 콘텐츠 산업 통계조사 2017

4 Statistica 2018

5 Ericsson 2017, 2016년 하루 평균 콘텐츠 검색 시간은 45분으로 증가 중

6 Adobe consumer content survey 2018

기이다.

더불어 클라우드 펀딩이 발전하면서 Fanvestor라는 새로운 소비층이 등장하였는데, 이들은 새로운 콘텐츠를 직접 다운로드 받아서 즐기고 싶다는 욕구와 그 아티스트/제작자를 돕고자 하는 마음에 특정 프로젝트에 직접 투자한다. 투자 이후에는 자신이 투자한 콘텐츠를 주변 친구와 가족 및 온라인에 자발적으로 홍보하는 열성적인 팬의 모습을 보이고 있다.<sup>7</sup>

## 2-6. 콘텐츠 제작자와 소비자 사이의 접점이 될 소셜 미디어 그리고 1인 미디어

소비자가 엔터테인먼트 관련 의사결정을 할 때 소셜 미디어의 영향력은 무척 크다. 미국을 일례로 든다면 미국인의 80%이상이 소셜 미디어 서비스를 이용하고 있으며, 영화 등을 본 후 소셜 미디어에 포스팅하는 비율은 70% 이상, 소셜 미디어 서비스 사용자의 50% 이상이 엔터테인먼트 콘텐츠 선택시 소셜 미디어를 중요하게 참고하여 결정한다.<sup>8</sup>

또한 유튜브 및 소셜 미디어의 셀레브리티(즉, 1인 미디어)가 제공하는 리뷰 등에 대한 공유 비율은 32%로 가족/친구로부터 제공 받는 정보 다음으로 높다. 정보에 대한 신뢰도도 높아 향후 이러한 1인 미디어의 영향력은 지속될 것으로 보인다.

따라서, 콘텐츠 사업자가 쉽지 않은 현재의 시장 상황을 타개 하기 위해서는 소셜 미디어와 1인 미디어를 잘 활용해야 한다고 판단되며, 블루바이칼은 이러한 시장 인식에 따라 엔터테인먼트 콘텐츠를 즐기는 사용자들을 위한 소셜 미디어 서비스로부터 시작하여 현재의 콘텐츠 사업 환경을 바꿀 수 있는 콘텐츠 스토어, 클라우드 펀딩 서비스를 아우른 통합적 솔루션을 제안한다.

---

7 The rise of fanvestors (Galuszka, 2014), Fanvestor=Fan+investor

8 Statistica, THR



### 3. BBK Token – Crypto Currency for Entertainment Prosumer

블루바이칼은 엔터테인먼트 콘텐츠 제작자, 콘텐츠 1인 미디어(인플루언서), 콘텐츠 소비자를 연결하는 블록 체인 플랫폼으로서, 엔터테인먼트 산업의 성장과 이익을 극대화 하고 이렇게 얻게 된 이익을 생태계 참여자들이 골고루 나눠 갖는 이상적인 생태계를 지향한다. 엔터테인먼트 산업이 성장하기 위해서는 가치 사슬의 각 단계별(콘텐츠 기획 및 제작, 콘텐츠 배급 및 유통, 콘텐츠 소비)로 콘텐츠 소비자의 직접적이고 능동적인 참여가 필요하고, 이렇게 얻게 된 이익을 투자자, 사용자, 공급자에게 기여도에 따라 정당하게 보상하는 체계가 필요하다. BBK 토큰은 이를 위해 투자자에게는 투자를 위한 재화로서, 사용자(소비자)에게는 자신의 노력 및 데이터 공유에 따른 보상 방법으로, 공급자(제작자)에게는 제작비 확보 및 직접 마케팅 방법으로 기능할 것이다.

#### 3-1. 블루 바이칼(Blue Baikal) 서비스의 정의

블루 바이칼은 크게 다음의 세가지 서비스로 나뉘며, 각 서비스는 다음의 역할을 담당한다.

##### ① 소셜 미디어 서비스 : 엔터테인먼트 주제 중심의 보상형 소셜 미디어

- 영화, TV 프로그램, 게임, 음악, 도서 등 엔터테인먼트 콘텐츠를 중심으로 한 리뷰 및 관련 영상 등을 공유하는 소셜 미디어 서비스.
- 리뷰 및 영상 등을 올린 인플루언서에게는 크리에이션 보상을, 좋은 리뷰 및 영상 글을 추천하는 이에게는 큐레이션 보상을 제공함.
- 본 서비스를 통해 콘텐츠 제작자가 1인 미디어(인플루언서)를 활용한 마케팅이 가능하도록 마케팅 지원 서비스를 연동 오픈함.
- 블루 바이칼 서비스 운영자는 리뷰 콘테스트 등 다양한 이벤트를 진행할 것임.

##### ② 디지털 콘텐츠 스토어 : 엔터테인먼트 콘텐츠 상품을 파는 스토어 서비스

- 영화, TV 프로그램, 게임, 음악, 도서 부문 등을 중심으로 한 디지털 콘텐츠 상품을 판매하는 스토어임.
- 사용자는 BBK 토큰을 활용해 관련 상품을 구매하고 즐길 수 있음

##### ③ 크라우드 펀딩 서비스 : 신규 엔터테인먼트 프로젝트에 투자할 수 있게 하는 서비스

- 엔터테인먼트 콘텐츠 제작자가 자신의 프로젝트를 설명하고, 투자에 대한 보상 정책을 제시하고 블루바이칼 사용자가 그 프로젝트에 투자할 수 있게 돕는 서비스.
- 각 프로젝트는 자신의 토큰을 발행할 수 있음.
- 각 프로젝트 투자는 BBK 토큰을 이용하여 진행할 수 있음.

- 각 프로젝트의 다음 라운드 이동 여부는 펀딩 서비스 참여자의 투표로 결정.
- 각 프로젝트별 토큰은 크라우드 펀딩 서비스 내에 있는 P2P 거래소에서 구매 및 판매 가능함.

## 블루 바이칼 서비스

유통 투자 운영 및 배당의 투명성, 사업의 확장성 및 참여/합의 모델



표 3-A. 블루 바이칼 서비스 구조도

### 3-2. BBK 토큰의 기본 기능

자사가 목표하는 서비스가 모두 출시 되었을 경우, BBK 토큰의 기능은 다음과 같다.

#### ① 소셜 미디어 서비스 내에서의 BBK 토큰 기능

- 엔터테인먼트 콘텐츠 리뷰 글 및 관련 영상을 업로드 한 크리에이터에 대한 보상
- 엔터테인먼트 콘텐츠 리뷰 글 및 관련 영상을 추천했을 경우 추천에 대한 보상
- 콘텐츠 제작자가 마케팅 진행시 사용자/타겟에 직접 제공하는 보상

#### ② 디지털 콘텐츠 스토어 내에서의 BBK 토큰 기능

- 엔터테인먼트 콘텐츠 상품을 살수 있는 결제 수단
- 사용자는 블루 바이칼 콘텐츠 스토어내에서 판매하는 콘텐츠 구매를 위해 자신이 소셜 미디어 서비스내에서의 활동을 통해 확보한 BBK 토큰을 사용하거나 거래소를 통해 충전하여 사용 가능함
- BBK 토큰의 시세 변화를 반영하여 콘텐츠 구매 가격이 변동 됨
- 콘텐츠 제작자는 자신의 콘텐츠를 블루 바이칼 콘텐츠 스토어에 입점 시켜 판매 가능하

며, 판매 대금으로 받은 토큰을 거래소에서 현금화 함

③ 클라우드 펀딩 서비스 내에서의 BBK 토큰 기능

- 엔터테인먼트 콘텐츠 제작자가 올린 프로젝트에 투자하는 수단

- 각 엔터테인먼트 콘텐츠 프로젝트는 자기만의 토큰을 생성할 수 있으며, BBK 토큰을 통해 각 프로젝트별 토큰으로 교환 가능함

- 클라우드 펀딩 서비스 내에서 투자/토큰 교환을 지지하는 프로젝트 선택을 위한 투표권을 BBK 토큰으로 구매 가능하다.

④ 보유 자산으로서의 BBK 토큰 기능

- 블루바이칼 서비스 운영을 통해서 발생한 매출 및 수익의 일부분은 비정기적으로 각 바이칼 토큰 보유자에게 BBK 토큰 보유량에 따라 차별적으로 추가 BBK 토큰 리워드


형태로 보상되며, 이에 따라 보유 자산으로서의 가치를 지님

### 3-3. BBK Token의 정의

위의 내용을 바탕으로 블루 바이칼의 토큰을 다음과 같이 정의한다.

■ 토큰 풀 네임 : Blue Baikal Token

■ 토큰 심볼 : BBK

■ 토큰 심볼 마크 : 

■ 배포 및 거래소 상장 : ERC-20 토큰

■ 총 발행량 : 2,000,000,000 개

■ 유통량 : 전체 20억 개 가운데 50%인 1,000,000,000 개

초기 배포와 거래소 상장은 시장 환경에 맞춰 ERC-20 기반의 토큰으로 진행한다. 차후 하이퍼 레저 기반의 플랫폼이 구축되면 자체 코인을 개발하여 코인 홀더들에게 일대일 교환하게 된다. 교환은 코인 홀더가 원하는 경우 자체 개발한 지갑을 통해 가능하나 일정 시간대를 두고 동시에 모든 토큰을 코인으로 변경하는 것도 계획 중이다.

### 3-4 Token Sale : BBK Token의 배분 계획 및 판매 대금 사용 계획

BBK Token의 최초 발행량은 20억 Baikal 이며, 총 발행량 중 50%를 판매한다. 블루바이칼 서비스의 사용자 확보 및 유지를 위한 마케팅 보상금으로 15%, 파트너십 회사 및 어드바이저를 위해 총 15%, 핵심 인력 확보 및 유지를 위해 20%의 토큰을 할당한다.

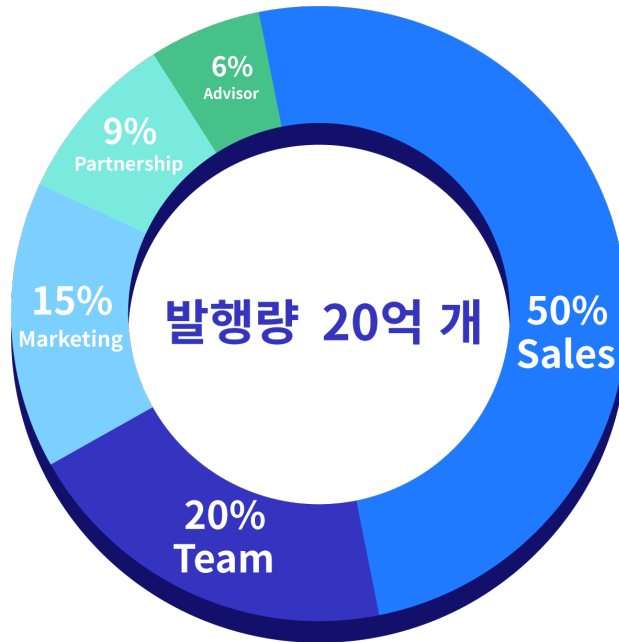


표 3-B. BBK Token 배분 계획

Token 판매를 통해 확보된 금액은 서비스 개발 35%, 사용자 확보를 위한 마케팅 활동 30%, 사업 개발 15%, 운영비 15%, 법무 등 컨설팅에 5% 수준으로 사용할 계획이다. 세일 물량을 제외한 나머지 토큰은 거래가 금지되며 거래소 상장 후 최대 6개월 동안 보호 예수 기간을 갖는다.

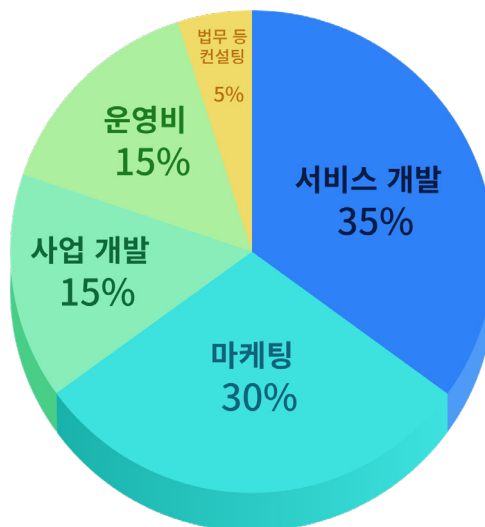


표 3-C. BBK Token 판매 대금 사용 계획

## 4. Blue Baikal Ecosystem

블루 바이칼 생태계는 콘텐츠 산업 가치 사슬의 각 부문에서 BBK 토큰 holder가 적극적인 역할을 할 수 있도록 도와 줌으로써, 블루 바이칼을 활용해 사업을 진행하는 콘텐츠 제작사의 매출 및 수익을 극대화하고, 이러한 지원 서비스를 제공함으로써 얻게 된 블루바이칼의 수수료 수익을 BBK 토큰 holder와 공유하는 것이라 할 수 있다. 생태계의 각 참여자는 다음의 활동하거나 관련 지원을 받으면서 생태계 발전에 기여하게 된다.

### 4-1. BBK 토큰 holder (콘텐츠 소비자 또는 콘텐츠 투자자)

BBK 토큰 holder란, BBK 토큰을 보유하고 있는 블루바이칼 서비스의 사용자이자 투자자이다. 블루바이칼 서비스를 사용하고자 하는 사람은 기본적으로 BBK 토큰을 보유하고 있어야 하며, 자사는 이를 위해 초기 가입자에게 소정의 기본 BBK 토큰을 제공하고자 한다. BBK 토큰 holder는 자신의 욕구에 따라 다음의 행동을 취할 수 있다.

#### ■ 토큰 획득 행동

- ① 소셜 미디어 서비스의 여러 Activity에 참여함으로써 BBK 토큰을 번다.
- ② BBK 토큰을 보유함으로써 블루바이칼 서비스의 성장에 따른 추가 리워드 보상을 받는다.

#### ■ 토큰 소비 및 교환 행동

- ① BBK 토큰으로 보고 싶고 즐기고 싶은 콘텐츠를 구매한다.
- ② BBK 토큰으로 투자하고자 하는 콘텐츠 프로젝트의 토큰으로 교환한다.
- ③ BBK 토큰으로 지지하는 콘텐츠 프로젝트의 투표권을 사서 투표한다.
- ④ 거래소에서 콘텐츠 구매 및 프로젝트 투자를 위해 BBK 토큰을 충전 하거나 가지고 있는 토큰을 거래소에서 현금화를 한다.

블루 바이칼 서비스는 토큰 획득 방법 및 소비/교환할 수 있는 방법을 다양하게 구성/개발하여, BBK 토큰의 선순환 및 생태계의 발전을 추구할 것이다.

### 4-2. 1인 미디어 (인플루언서)

1인 미디어(인플루언서)가 블루 바이칼 서비스에서 활동하는 기본 법칙은 BBK 토큰 holder와

같다. 하지만, 블루 바이칼 서비스에서 1인 미디어의 역할은 서비스의 근간을 이루는 중요한 부분이므로 블루 바이칼 서비스를 통해 많은 스타 1인 미디어가 나올 수 있도록 다음의 적극적인 지원을하고자 한다.

- ① 뛰어난 1인 미디어로 성장할 수 있도록 돕는 각종 교육 프로그램 진행
- ② 1인 미디어가 높은 품질의 리뷰/영상 콘텐츠 제작을 할 수 있게 각종 리소스 지원
- ③ 1인 미디어가 제작한 리뷰/영상 콘텐츠 중 높은 품질의 콘텐츠를 선정, 홍보 진행
- ④ 기여도에 따른 특별 BBK 토큰 보상 프로그램 운영

#### 4-3. 콘텐츠 제작자

콘텐츠 제작자는 블루 바이칼 서비스를 통해 제작비 마련, 제작 콘텐츠에 대한 홍보 및 다이렉트 마케팅, 콘텐츠 판매에 이르는 사업 전체 과정에서 필요 지원을 받게 된다. 다음의 내용은 그 구체적인 내용이다.

- ① 글로벌 콘텐츠 소비자와 접점을 만들고 직접 마케팅을 진행해 마케팅 효율성을 높일 수 있음
- ② 콘텐츠 홍보를 위한 사용자 리뷰 및 영상 콘텐츠를 확보할 수 있음
- ③ 10%의 낮은 수수료를 가진 글로벌 콘텐츠 스토어에 입점/판매 할 수 있음
- ④ 클라우드 펀딩을 통한 제작비 확보가 가능함

블루 바이칼을 통해 사업을 진행하는 콘텐츠 제작자의 성과를 극대화하기 위해 장기적으로 빅데이터 분석 및 AI 기반 타겟 마케팅 기능을 오픈해 지원할 예정이며, 각종 프로모션 수단들을 제공할 예정이다.

## 5. Blue Baikal Technology

블루 바이칼은 궁극적으로 현재의 쉽지 않은 글로벌 엔터테인먼트 콘텐츠 사업 구조를 혁신하고 가치사슬 전반의 질적 성장을 추구하는 플랫폼이 되는 것을 목표로 한다. 이를 달성하기 위해 핵심 기술로 블록체인 기술을 활용하고자 하며 그 구체적인 내용은 다음과 같다.

### 5-1. 블록체인 기술 활용의 의의

블록체인을 사용하여 엔터테인먼트 콘텐츠 생태계를 어떻게 바꿀 수 있을까? 블루 바이칼은 블록체인 기술을 통해 다음의 효과를 얻을 수 있다고 판단하고 있으며, 이러한 효과들이 기존의 엔터테인먼트 콘텐츠 산업 생태계를 혁신할 수 있는 중요 포인트가 될 수 있으리라 기대한다.

#### ① BBK 토큰 holder (콘텐츠 소비자 또는 콘텐츠 투자자)

-블루 바이칼 서비스 내에서의 다양한 활동에 대한 보상이 가능해진다.

-투자할 콘텐츠 프로젝트에 대한 검증 과정에 참여/합의하는 모델이 만들어진다.

#### ② 콘텐츠 제작자

-콘텐츠 유통 과정/결과의 투명성을 보장한다.

-콘텐츠 투자 과정/결과의 투명성을 보장한다.

#### ③ 서비스/플랫폼

-서비스 및 플랫폼 운영의 투명성을 보장한다.

### 5-2. 적용 기술

블루바이칼은 실질적이고 빠른 사업 전개를 위해 소셜 서비스는 STEEM 블록체인으로, 콘텐츠 스토어와 클라우드 펀딩 서비스는 하이퍼레저 기반으로 개발하여 하이브리드 방식으로 운영될 것이다. 이후 하이퍼레저 기반의 자체 플랫폼을 구성하여 통합 서비스로 전체적인 전환을 추구할 예정이다.

#### ① Block chain 레이어

블루바이칼 서비스의 근간이 되는 블록체인 부분의 레이어를 말한다. 초기에는 소셜 미디어 서비스는 STEEM 블록체인을, 콘텐츠 스토어와 클라우드 펀딩 서비스는 하이퍼레저 패브릭을 기본으로 하여 하이브리드 형태로 운영한다. BBK 토큰은 ERC-20으로 구성하며, 하이퍼레저 패브릭 1.3 버전부터 지원되는 이더리움버추얼머신(EVM)을 활용해 운영한다.

## ② Platform 레이어

블록체인 레이어와 애플리케이션 레이어를 연결하는데 필요한 다양한 기능을 제공하는 레이어이다. 블록체인 데이터와 일반 데이터를 통합 조회, 게시, 결제 등 사용자의 서비스 사용 경험을 향상시킬 수 있는 다양한 기능이 포함될 예정이다. 더불어 빅데이터 분석 및 AI 지원 기능 등 경쟁력을 갖는 서비스로 성장하는 데 필요한 다양한 기술이 적용될 것이다.

## ③ Application 레이어

블루바이칼 사용자가 직접적으로 접하는 애플리케이션 부분을 말하며, 소셜 서비스, 콘텐츠 스토어, 크라우드 펀딩 서비스의 기본 화면 및 사용 환경과 관련된 모든 기능으로 구성된다.

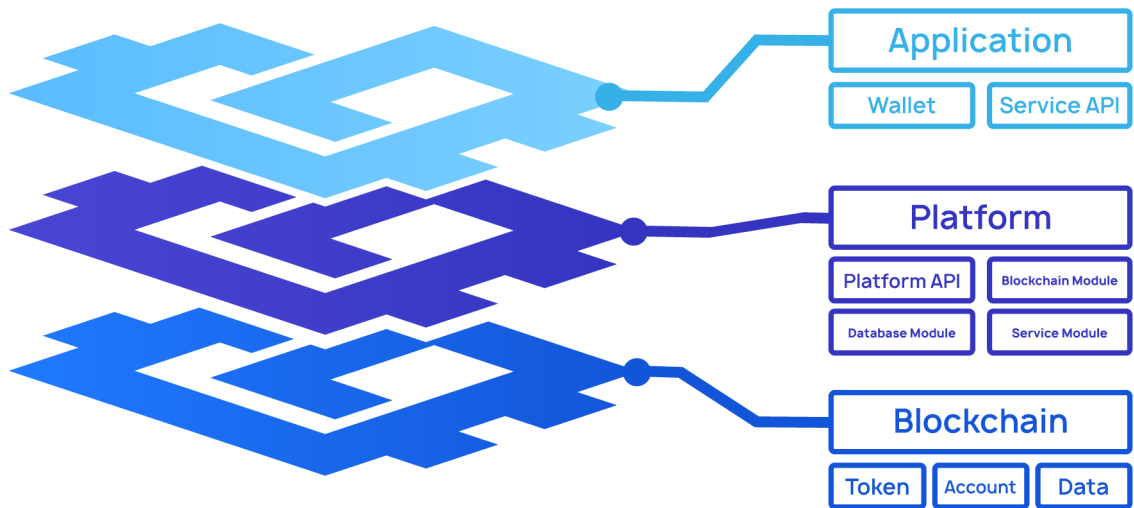


표 5-A. 적용기술 레이어



## 6. Roadmap

본 백서에서 밝힌 블루바이칼의 주요 기능들은 약 2년의 기간에 걸쳐 개발될 예정이다. 2019년에 소셜 미디어 서비스의 런칭을 시작으로 유저 모집 상황 및 서비스 성장 상황에 따라 단계별로 콘텐츠 스토어, 크라우드 펀딩 서비스를 오픈하고자 하며, 관련 1차 목표 Roadmap은 아래와 같다.

### 6-1. 단계별 전략

본 사업의 핵심 성공 요인은 글로벌로 엔터테인먼트 콘텐츠를 즐기는 사용자들의 Pool을 확보/유지하는 것이며, 블루바이칼의 각 기능은 콘텐츠 소비자들의 서비스 수용도를 평가하며 단계별로 출시할 필요가 있다. 따라서 각 사업은 4단계에 걸쳐 진행되며, 관련 기술 및 서비스 기능의 개발 진행 상황과 함께 사업의 현황 평가를 통해 다음 단계로 진입하는 시기를 결정할 것이다.

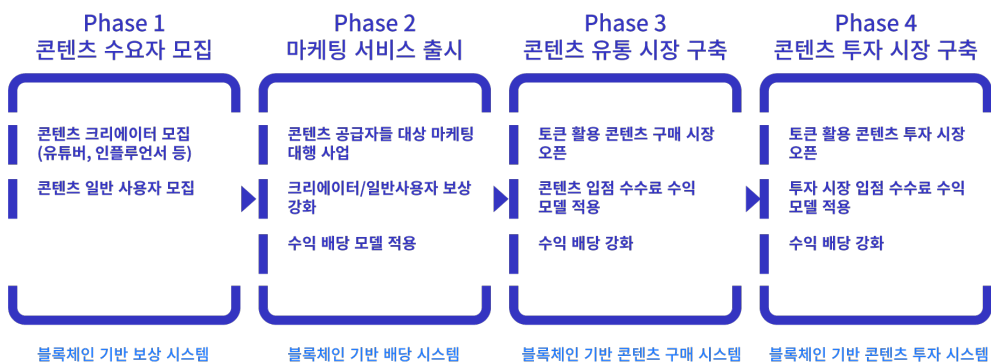


표 6-A. 단계별 전략도

### 6-2. Roadmap

현재 블루바이칼 재단이 목표로 하고 있는 전체 개발 로드맵은 다음과 같다. 본 개발 로드맵에 따라 콘텐츠 제작사와의 제휴 및 콘텐츠 수급 등의 사업 개발이 활발히 진행될 예정이다. 소셜 서비스 알파 버전은 STEEM 블록체인 기반의 Dapp으로 블록체인 기반의 글로벌 소셜 미디어 운영 방향을 탐색하는 테스트 버전이다. 소셜 서비스 베타 버전부터 하이퍼레저 기반으로 개발 및 출시된다.

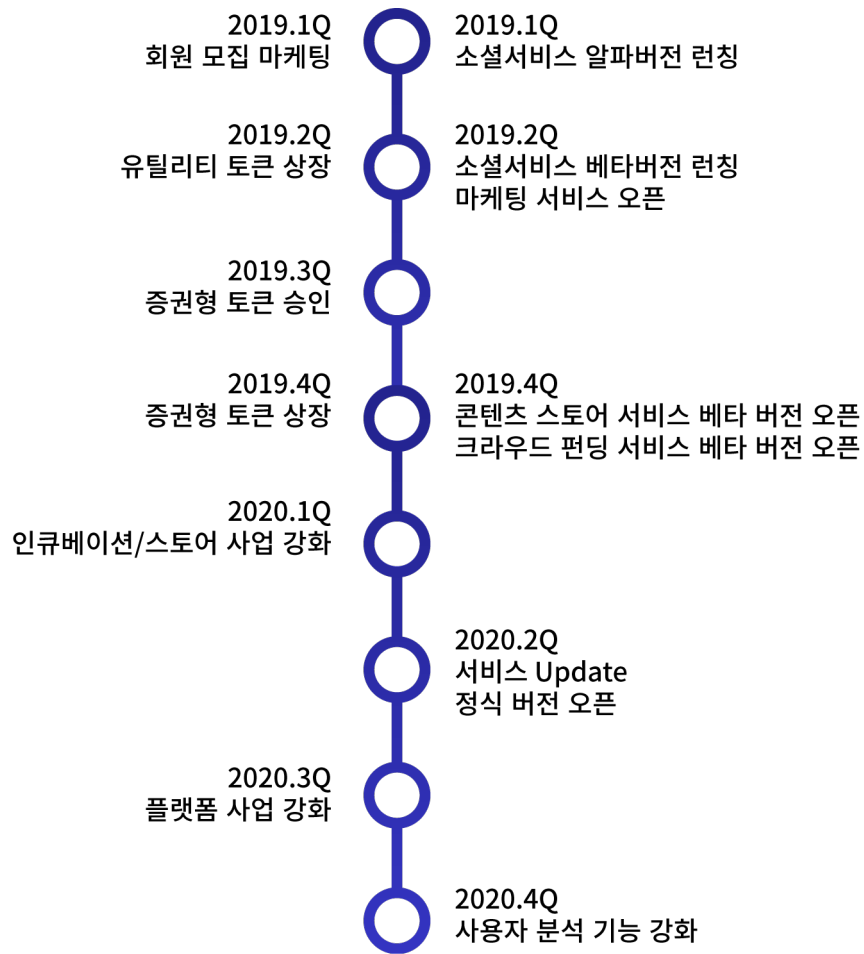


표 6-B. 쿼터별 로드맵

### 6-3. 증권형 토큰으로의 전환 계획

BBK 토큰은 증권형 토큰을 지향한다. 블루바이칼 사업을 통해서 얻게 된 수익의 많은 부분을 Token 홀더와 나누고자 하며, 증권형 토큰으로서의 법적 절차를 진행하고 있다. 2019년 3Q를 승인 목표로 하고 있으나, 관련 계획은 법적 절차 및 관련 절차 진행 상황에 따라서 달라질 것이다. 진행 상황은 Bluebaikal.io 및 블루바이칼 공식 채널을 통해 공개할 것이다. 증권형 토큰 전환이 완료 되기 까지 자사는 유틸리티 토큰으로 운영하며, 2Q 상장시에도 유틸리티 토큰으로 상장한다.

## 7. Core Member

Blue Baikal은 콘텐츠, 서비스 운영, 플랫폼/생태계 설계 관련 전문 인력으로 구성되어 있으며, 서비스 성장에 따라 필요 전문 인력들을 지속적으로 확보할 것입니다.



CEO : Clark Jang

( <https://www.linkedin.com/in/plain-and-deep/> )

“KAIST Information & Media MBA를 마치고 LG전자에서 스마트 TV 글로벌 콘텐츠 에코시스템 전략 및 사업을 담당하면서 콘텐츠, 플랫폼 및 생태계 설계에 대한 경험을 쌓았습니다. 15년의 경력을 쌓으면서 운이 좋게 다양한 사업 영역에서 다채로운 마케팅 및 사업기획 프로젝트를 리드하였습니다. 항상 새로운 것을 보고 배우는 것을 좋아하여 새로운 사업 및 기술 동향 파악, 그리고 기술 기반의 신사업 개발에 관심이 많아, 최근에는 회사를 나와 의료기술 기반의 뷰티 IoT 관련 창업, 투자 유치를 이끌었었으며, 현재는 뜻 맞는 파트너들과 콘텐츠와 블록체인을 접목하여 엔터테인먼트 산업의 새로운 패러다임을 만들고자 합니다.”



CSO : Eric Kim

( <https://www.linkedin.com/in/manhokim/> )

“University of Nebraska에서 인공지능 및 빅데이터 분야를 전공하고 미국 연방법원 및 IT 기업 근무부터 디지털 콘텐츠 유통관련 창업에 이르기까지 공공업무부터 창업까지 여러 다양한 사업경험을 했습니다. KAIST Information & Media MBA를 졸업하고 이후 13년 간 게임 글로벌 사업 업무를 관장하면서, 텐센트, Mail.RU, 반다이 등의 글로벌 업체와의 협업 등을 통해 게임 및 IT 사업의 이해도를 더욱 높이고, 이를 통해 고착화된 게임 및 엔터테인먼트 사업의 패러다임 전이에 관심이 생겨 신기술인 블록체인을 기반으로한 새로운 플랫폼을 구축하여 엔터테인먼트 산업 패러다임을 변화 시키기를 바랍니다.”



COO : Sean Choi

( <https://www.linkedin.com/in/manhokim/> )

“Simon Fraser University에서 경제학을 전공하였습니다. 게임을 너무 좋아하여 게임 관련 일을 하는 것을 행운으로 생각하는 뽳속까지 게이머입니다. 게임 서비스에 있어서 대고객 서비스부터 프로젝트 및 서비스 관리, P&L 관리와 전체 서비스 총괄까지 모든 영역의 업무를 경험하면서 글로벌 게임 시장과 사용자들, 그리고 게임 서비스 자체에 대한 높은 사업적 이해를 가질 수 있었습니다. 7년 이상의 서비스 경험을 통해서 깊이 통감했던 기존 게임 및 엔터테인먼트 사업모델의 문제점들을 개선하고, 나아가 변화시킬 수 있는 사업모델을 파트너들과 함께 만들어 가고 있습니다.”

## 8. Disclaimer

이 전체 섹션을 주의 깊게 읽어 주시기 바랍니다. 귀하가 취해야 할 조치에 대해 의심이 가는 경우 법률, 재무, 세금 또는 기타 전문 어드바이저와 상담하십시오.

### 1.1 법적 고지

(a) 이 백서는 현재의 형태로 블루바이칼(“서비스”, “플랫폼” 또는 “블루바이칼”)에 설명된 플랫폼 및 응용 프로그램과 관련하여 일반적인 정보 목적으로만 배포되며 검토 및 개정될 수 있습니다. 이 백서는 계속해서 수정, 개정될 것이며 포함된 정보는 표지일 기준입니다. 따라서 이 후에도 “블루바이칼”의 비즈니스 정보 및 재무 상태를 포함한 정보는 변경될 수 있습니다. 블루바이칼은 어떤 이유로든 언제든지 예고없이 이 백서나 웹 사이트의 일부를 변경, 수정, 추가 또는 삭제할 권리가 있습니다.

(b) 플랫폼에 고유한 토큰(아래 정의 된대로) (“BAIKAL”, “BKL” 또는 “Token”)의 판매 및 구매와 관련하여 어떠한 계약 또는 구속력 있는 법적 약속을 할 의무가 없고 이 백서를 근거로 지급금도 수령되어서는 안됩니다. 토큰의 판매 및 구매는 법적 구속력이 있는 계약의 적용을 받으며 그 세부 사항은 백서와 별도로 제공됩니다. 위에서 언급한 계약과 백서 내용간에 불일치가 발생하는 경우 전자가 우선합니다.

(c) 본 백서는 판매에 대한 의견이나 토큰을 발행할 발행인/유통자/창작자에 의해 토큰을 구매하도록 하는 권유가 아니며, 계약 또는 투자 결정의 기초도 아닙니다.

(d) 토큰은 싱가포르의 The Securities and Futures Act (Cap. 289) 또는 기타 관할권에 상응하는 증권, 증권 거래소 또는 집합 투자기구의 단위를 구성하기 위한 것이 아닙니다. 따라서 이 백서는 어떤 종류의 안내서, 프로파일 진술서 또는 제안서가 아니며, 어떠한 형식의 증권, 비즈니스 트러스트

의 단위, 증권 제안으로 해석되어서는 안됩니다. 집합 투자 계획 또는 기타 투자 형태 또는 모든 관할권에서의 투자 형태에 대한 모집이 아닙니다.

(e) 어떤 토큰도 구매자가 플랫폼, 토큰 또는 서비스와 관련하여 발생하는 이익, 소득 또는 기타 지불 또는 반환을 가능하게 하거나 기회에 따라 해석되거나 분류되거나 취급되어서는 안됩니다. 또는 그러한 급여, 소득 또는 기타 지불 또는 반품으로부터 지불된 금액을 수령해서도 안됩니다.

(f) 이 백서 또는 그 일부는 이 백서에 명시된 방식으로 코인/토큰을 제공하는 것이 규제되거나 금지되는 모든 관할 지역에서 재발행, 배포 또는 배포할 수 없습니다.

(g) 본 백서에 명시된 정보를 검토, 승인한 규제 당국은 없습니다. 어떤 관할권에서도 이러한 조치가 취해지지 않았거나 취해지지 않습니다.

(h) 귀하가 토큰을 구입하고자 하는 경우, 토큰은 다음과 같이 해석, 분류 또는 취급 될 수 없습니다 : (a) cryptocurrency가 아닌 다른 종류의 통화. (b) 어느 기업이 발행한 사채, 주식 등. (c) 그러한 사채, 주식 또는 주식과 관련된 권리, 옵션 또는 파생 상품 (d) 수

입을 확보하거나 손실을 피하기 위한 목적 또는 의도에 의한 계약 또는 기타 계약에 따른 권리.

(e) 집합 투자기구 또는 사업 신탁의 단위 또는 파생 상품, 또는 다른 유형의 증권.

### 1.2 배급 및 보급에 대한 제한

(a) 본 백서 또는 그 일부의 배포 또는 보급은 관할 지역의 법률 또는 규제 요구사항에 의해 금지되거나 제한 될 수 있습니다. 제한이 적용되는 경우 이 백서 또는 해당 부분의 소유에 적용되는 모든 제한 사항에 대해 법률 및 기타 관련 조언을 구하고 준수하기위해 귀하에게 통보해야 합니다. (경우에 따

라) 대리인 및 관련 회사(“계열사”)에 대한 책임을 지지 않습니다.

(b) 이 백서의 사본이 배포되어 백서를 소유하고 있거나 다른 방법으로 백서를 소유한 사람은 이 백서 또는 여기에 포함 된 정보를 타인에게 배포하거나 복제하거나 배포할 수 없습니다. 어떠한 목적으로도 허용하지 않습니다.

### 1.3 책임의 포기

(a) 회사 및 계열사가 제공하는 토큰, 플랫폼 및 관련 서비스는 “있는 그대로” 및 “가능한 한”의 형태로 제공됩니다. 회사와 그 계열사는 토큰, 플랫폼 또는 회사가 제공한 관련 서비스의 접근성, 품질, 적합성, 정확성, 적합성 또는 완전성에 대해 어떠한 보증도 하지 않으며 명시적으로나 묵시적으로 또는 어떠한 표현도 하지 않습니다. 회사 및 계열사가 제공하는 토큰, 플랫폼 및 관련 서비스의 오류, 지연 또는 누락에 대한 책임 또는 그에 따라 행한 조치에 대해 어떠한 책임도 명시적으로 부인합니다.

(b) 회사, 계열사 및 이사, 임원 및 직원은 이 백서에 제시된 모든 정보의 진실성, 정확성 및 완전성과 관련하여 진술, 보증 또는 약속을 포함하여 어떤 주체 또는 개인에게 어떠한 형태로든 진술, 보증 또는 약속을 하지 않으며 진술하지도 않습니다.

(c) 해당 법률 및 규정에서 허용하는 최대 한도 내에서 회사 및 계열사는 불법 행위, 계약 또는 기타 다른 종류의 간접적, 특별, 우발적, 결과적 또는 기타 손실에 대해 책임을 지지 않습니다. 본 백서 또는 그 일부의 승인 또는 신뢰와 관련하여 발생하는 수익, 소득 또는 이익의 손실, 사용 또는 데이터의 손실로 제한됩니다.

### 1.4 미래 예측 진술에 대한 주의 사항

(a) 이 백서에 명시된 특정 정보에는 프로젝트의 미래, 미래의 사건 및 예상에 관한 미래 지향적 정보가 포함됩니다. 이러한 진술은 역사적인 사실에 대한 진술이 아니며 “유언”, “예상”, “기대하다”, “예상하다” 또는 이와 유사한 단어와 같은 단어와 구로 식별될 수 있습니다. 이러한 미래 예측 진술은 프레

젠테이션, 인터뷰, 비디오 등 기타 공개적으로 제공되는 자료에도 포함되어 있습니다. 이 백서에 포함된 정보는 회사 및 계열사의 미래 성과, 성과 또는 업적을 포함하되 이에 국한되지 않는 미래 예측 진술을 구성합니다.

(b) 미래 예측 진술은 다양한 위험과 불확실성을 내포하고 있습니다. 이 진술은 미래의 성과에 대한 보장이 아니며 과도한 의존을 초래해서는 안 됩니다. 이러한 위험이나 불확실성이 발생할 경우 회사 또는 계열사의 실제 실적 및 진척 상황은 미래 예측 진술에

의해 설정된 기대치와 다를 수 있습니다. 회사 또는 계열사는 상황에 변화가 있을 경우 미래 예측 진술을 업데이트할 의무를 지지 않습니다. 본 백서, 회사 또는 계열사의 웹 사이트 및 회사 또는 계열사가 생산한 기타 자료로부터 얻은 미래 지향적인 정보를 바탕으로 미래 예측 진술이 실현되지 않을 경우 귀하는 개인적으로 전적인 책임을 집니다.

(c) 본 백서의 날짜 현재, 플랫폼은 완료되지 않았으며 완전히 작동하지 않습니다. 플랫폼에 관한 모든 설명은 플랫폼이 완료되고 완전히 작동할 수 있다는 기초 위에서 작성됩니다. 그러나 이 단락은 플랫폼이 결국 완료되거나 완전히 작동할 것이라는 보증 또는 보증의 형태를 제공하는 것으로 해석되어서는 안 됩니다.

### 1.5 잠재적 위험

토큰을 구입, 보유 및 사용함으로써 귀하는 본항에 명시된 위험을 명시적으로 인정하고 추측합니다. 이러한 위험 및 불확실성 중 어떤 것이 실제 사건으로 발전하면 회사 또는 계열사의 사업, 재무 상태, 운영 결과 및 전망 중대한 영향을 줄 수 있습니다. 이 경우 귀하는 토큰의 가치 전부 또는 일부를 상실할 수 있습니다. 이러한 위험 요소에는 다음이 포함되지만 이에 국한되지는 않습니다.

#### 토큰과 관련된 위험

(a) 토큰에 대한 공개 시장 또는 보조 시장이 존재하지 않을 수 있습니다.

(i) 토큰은 플랫폼에서 사용되는 고유 토큰으로 의도되었으며, 회사 및 계열사는 토큰의 2차 거래 또는 외부 거래를 적극적으로 촉진하거나 하지 않을 수 있습니다. 또한, 토큰에 대한 공개 시장이 존재하지도 않았으며 토큰은 cryptocurrency 교환 또는 다른 방식으로 거래되지 않습니다. 토큰이 cryptocurrency exchange에서 거래되는 경우, 토큰에 대한 액티브 또는 리퀴드 트레이딩 마켓이 개발되거나 개발될 것이라는 보장은 없습니다. 토큰의 시장 가격이 토큰에 대해 지불한 구매 금액보다 감소하지 않을 것이라는 보장도 없으며, 이는 시장 가격을 나타내지 않습니다.

(ii) BAIKAL은 중앙 은행 또는 전국, 초국가적 또는 준 국가 기관이 발행한 통화가 아니며 부동산이나 기타 신용으로 뒷받침되지도 않습니다. 회사와 그 계열사는 시장에서 토큰의 유통과 거래를 책임지거나 그렇게 하지 않습니다. 토큰 거래는 해당 시장 참여자 간의 가치에 대한 합의에 달려 있으며 토큰 보유자를 포함한 토큰 보유자로부터 토큰을 취득할 의무가 없으며 토큰 구매자를 포함하여 누구도 유통성이나 시장 가격을 보장하지 않습니다. 언제든지 토큰을 어느 정도 사용할 수 있습니다. 따라서 회사와 그 계열사는 토큰이 cryptocurrency 거래가 가능할 경우 토큰에 대한 수요나 시장이 있는지 또는 토큰을 구입한 가격이 토큰의 시장 가격을 나타내는 지를 보장 할 수 없습니다.

#### **회사, 계열사 및 플랫폼과 관련된 위험**

##### **(a) 충분한 정보의 제한된 가용성**

(i) 플랫폼은 이 백서의 날짜에 아직 초기 개발 단계입니다. 그것의 거버넌스 구조, 목적, 일치 메커니즘, 알고리즘, 코드, 인프라 설계 및 기타 기술 사양 및 매개 변수는 예고없이 자주 업데이트되고 변경될 수 있습니다. 이 백서에는 플랫폼과 관련하여 현재 제공되는 주요 정보가 포함되어 있지만 회사 웹 사이트에 발표 된대로 때때로 조정 및 업데이트될 수 있습니다. 구매자는 토큰 및/또는 플랫폼과 관련된 모든 정보에 완전히 액세스할 수 없습니다. 그럼에도 불구하고 중요한 이정표와 진행 보고서가 회사 웹 사이트에 발표될 것으로 예상됩니다.

##### **(b) 토큰 판매에서 제기된 디지털 자산은 도난**

##### **위험에 노출되어 있습니다**

(i) 회사 및 계열사는 보안 조치의 시행을 통해 토큰 판매로 인해 받은 ETH를 안전하게 보유할 수 있도록 모든 노력을 기울이겠지만 결과적으로 cryptocurrencies의 절도가 없다는 보장은 없습니다. 광역 공격, 정교한 사이버 공격, 서비스 또는 오류, 해당 블록체인 주소의 취약성 또는 결함, Ethereum Blockchain 또는 다른 블록체인 또는 다른 방식으로 인해 발생합니다. 이러한 이벤트에는 프로그래밍 또는 소스 코드의 결함이 포함되어 악용되거나 남용될 수 있습니다. 이 경우 토큰 매각이 완료 되더라도 회사 및 계열사는 제기된 크립토통화를 받을 수 없으며 회사 및 계열사는 플랫폼 개발을 위해 이러한 자금을 사용할 수 없으며 플랫폼의 출시가 일시적 또는 영구적으로 중단될 수 있습니다. 따라서 발급된 토큰은 가치가 없거나 가치가 거의 없게 됩니다. 토큰은 보험에 들기 위해 개인 보험을 특별히 얻지 않는 한 보험에 들지 않습니다. 토큰의 가치가 손실되는 경우, 귀하는 어떠한 것도 가질 수 없습니다.

##### **(c) 블록체인 주소가 손상되어 디지털 자산을 검색하지 못할 수 있습니다**

(i) 블록체인 주소는 보안이 유지되도록 설계되었습니다. 그러나 어떤 이유로든 구매 금액 또는 기타 구매 영수증에 대한 블록체인 주소(해당 블록체인 주소에 대한 키 손실 시나리오 포함), 보관 된 기금 그러한 블록체인 주소(들)에서 검색 및 지불이 불가능하고 영

구적으로 복구할 수 없는 경우 토큰의 판매가 성공하더라도 회사와 그 계열사는 자금을 수령할 수 없습니다. 당사 및 계열사는 플랫폼 개발을 위해 그러한 자금을 사용할 수 없으며 플랫폼의 구현이 일시적으로 또는 영구적으로 축소될 수 있으므로 분산된 토큰은 가치가 거의 없거나 없게 됩니다.

##### **(d) 플랫폼 및 회사의 성공에 대한 보증이 없으며 그 계열사는 플랫폼의 개발, 실행 및 운영을 중단할 수 있습니다.**

(i) 토큰의 가치와 요구는 플랫폼의 성능에 크게 좌우됩니다. 플랫폼이 출시 후 견인력을 얻고 상업적 성공을 거둘 것이라는 보장은 없습니다. 플랫폼

품은 완전히 개발, 확정 및 통합되지 않았으며 출시 전에 추가 변경, 업데이트 및 조정이 필요합니다. 이러한 변경으로 인해 사용자에게 예기치 못한, 예측할 수 없는 결과가 발생할 수 있으며 이는 성공에 영향을 미칠 수 있습니다. 토큰을 작성하는 프로세스가 중단되지 않거나 오류가 없다는 보장은 없습니다.

(ii) 회사가 현실적인 전망을 제공하기 위해 모든 노력을 기울였지만 토큰 판매에서 제기된 크립토 통화가 플랫폼 개발 및 통합에 충분할 것이라는 보장도 없습니다. 전술한 또는 다른 이유로 플랫폼의 개발 및 통합이 완료되지 않을 수 있으며 시스템, 프로토콜 또는 제품이 반드시 출시된다는 보장이 없습니다. 따라서 분산형 토큰은 가치 또는 가치를 거의 또는 전혀 보유하지 않을 수 있습니다.

(iii) 플랫폼의 개발, 실행 또는 운영을 중단시킬 수 있는 추가적인 이유에는 (a) 암호화 및 화폐 가치의 불리한 변동, (b) 회사 및 계열사가 플랫폼 또는 토큰의 유틸리티를 확립하거나 플랫폼 또는 토큰의 개발 또는 운영, 사업 관계의 실패, 개발 (c) 지적 자산 분쟁과 관련하여 직면한 기술적 문제 및 문제를 해결할 수 있는 권한, (d) 회사 또는 계열사의 향후 자본 수요 변화 및 그러한 요구를 지원하기 위한 자금 조달 및 자본의 가용성. 전술한 이유 및 다른 이유로 인해 플랫폼은 더 이상 실행 가능한 프로젝트가 아니거나, 해체 혹은 시작되지 않을 수 있으며 플랫폼과 잠재적인 유틸리티 및 토큰의 가치에 부정적인 영향을 미칠 수 있습니다.

**(e) 토큰의 가치에 영향을 줄 수 있는 플랫폼 및 서비스에 대한 수요가 부족할 수 있습니다.**

(i) 플랫폼 출시와 함께 플랫폼, 서비스에 대한 사용자, 상인, 광고주 및 기타 주요 참가자의 관심이 결여되고 이에 대한 관심이 제한적이어서 플랫폼 및 토큰에 대한 관심 부족은 플랫폼의 운영 및 토큰의 사용 또는 잠재적 가치에 영향을 미칠 수 있습니다.

(ii) 다른 플랫폼과 경쟁할 위험이 있습니다. 또는 비슷한 요구 사항을 충족하는 잠재적인 플랫폼 사용자를 대상으로 하는 기존 비즈니스로부터도 위험이 있습니다. 구매 사용자 데이터 및 시장 분석을 원하는 광고주를 대상으로 하는 기업과의 경쟁으로 인해 플랫폼, 서비스 및 토큰에 대한 관심과 수요가

부족한 경우 플랫폼의 작동과 토큰의 가치가 부정적인 영향을 받을 수 있습니다.

**(f) 회사 및 계열사는 시스템 오류, 네트워크 또는 서비스의 예상치 못한 중단, 하드웨어 또는 소프트웨어 결함, 보안 위반 또는 회사 또는 계열사의 인프라 네트워크 또는 플랫폼에 악영향을 미칠 수 있는 기타 원인을 경험할 수 있습니다.**

(i) 해킹, 사이버 공격, 채굴 공격 (이중 지출 공격, 다수 채굴 권력 공격 및 “이기심 채광” 공격을 포함하되 이에 국한되지 않음), 서비스 또는 오류의 분산된 거부, Ethereum Blockchain 또는 다른 블록 체인에 의존하는 플랫폼, 토큰 또는 회사, 계열사, 플랫폼, 토큰의 기술 (스마트 계약 기술을 포함하되 이에 국한되지 않음) 취약점 또는 결함의 발생 시기를 예측하거나 탐지 할 수 없습니다. 이러한 이벤트에는 프로그래밍 또는 소스 코드의 결함이 포함되어 악용되거나 남용될 수 있습니다. 회사 및 계열사는 이러한 문제를 적시에 감지하지 못할 수 있으며 동시 또는 신속하게 발생하는 여러 가지 서비스 사고에 효율적으로 대처할 수 있는 충분한 자원이 없을 수 있습니다.

(ii) 회사 및 계열사가 플랫폼 및 기타 서비스의 유지 보수에 중요한 기기 또는 인프라에 대한 악의적인 공격에 대해 조치를 취할지라도, 서비스의 분산된 거부와 같은 사이버 공격이 미래에 시도되지 않으며, 그러한 보안 조치 중 어떤 것이 효과적 일 것이라고 보장할 수 없습니다. 플랫폼을 포함한 회사 및 계열사의 네트워크 또는 서비스의 유용성, 안정성 및 보안을 손상시키는 보안 조치 또는 기타 중단의 중대한 위반.

#### **토큰 판매 참여와 관련된 위험**

**(a) 귀하는 토큰 판매에 관하여 지불한 구매 금액을 회수하지 못할 수도 있습니다**

(i) 적용 가능한 법 규정에 따라 적용되는 판매 조건을 제외하고 회사는 구입 금액을 환불할 의무가 없습니다. 고유한 가치 또는 계속 지불 약속을 포함하여 토큰과 관련하여 미래의 성과나 가격에 대한 약속은 없으며 토큰이 특정 가치를 보유할 것이라는 보장이 없습니다. 따라서 구매 금액 회수가 불



가능하거나 적용 법률 및 규정의 적용을 받을 수 있습니다.

**(b) 귀하는 토큰의 구입, 배포 및 사용의 결과로 불리한 법적 또는 세금 영향을 받을 수 있습니다**

(i) cryptocurrency 및 암호화 자산의 법적 특성은 불확실합니다. 토큰은 특정 관할 구역에서 유가 증권으로 간주 될 수 있거나 미래에 특정 관할 지역에서 유가 증권으로 간주될 수 있는 위험이 있습니다. 회사와 그 계열사는 토큰이 어떻게 분류 될지에 대한 보증을 제공하지 않으며, 각 구매자는 각 지역의 유가 증권으로 간주되는 토큰의 모든 결과를 책임지고 관련 관할 구역에서 토큰의 합법성, 사용 및 이전의 책임을 집니다.

(ii) 나아가, 그러한 암호 화폐 또는 암호 자산의 취득 또는 처분에 대한 세금 처리는 증권, 자산, 통화 또는 기타로 분류되는지에 따라 달라질 수 있습니다. 토큰의 세금 규정이 불확실한 상태이므로 토큰의 구입, 취득 또는 처분과 관련하여 자신의 세금 조언을 구해야 하며 이로 인해 불리한 세금 결과 또는 세금 보고 요구 사항이 발생할 수 있습니다.

**(c) 구매자 지갑 및 플랫폼 ID와 관련된 정보의 손실 또는 손상은 토큰에 대한 귀하의 액세스 및 소지에 영향을 미칠 수 있습니다**

(i) 플랫폼에서 생성된 고유한 개인 ID의 손실 및 기타 식별 정보, 구매자 지갑과 관련된 필수 개인 키의 손실 또는 토큰을 보관하는 보관실 또는 다른 종류의 보관 또는 구매자 오류 등으로 인하여 귀하가 영구적으로 토큰에 액세스하고 소유권을 상실할 수 있는 위험이 있습니다.

**(d) 블록체인이 혼잡에 빠질 수 있고 거래가 지연되거나 분실될 수 있습니다.**

(i) 암호 화폐 트랜잭션 (예: Ethereum)에 사용되는 대부분의 블록체인은 트랜잭션이 지연되거나 손실될 수 있는 주기적인 정체가 발생하기 쉽습니다. 개인은 또한 암호화 토큰을 구입할 때 이점을 얻기 위해 의도적으로 네트워크를 스팸할 수 있습니다. 이로 인해 트랜잭션을 계획할 때 블록 생성자가 토큰 구매를 포함하지 않거나 트랜잭션이 전혀 포함되지 않을 수 있습니다.

**개인 정보 및 데이터 보존 문제**

(a) 토큰 판매, 검증 과정 및 플랫폼의 후속 작업의 일환으로 회사는 귀하로부터 개인 정보를 수집할 수 있습니다. 그러한 정보의 수집은 적용 가능한 법률 및 규정의 적용을 받습니다. 수집된 모든 정보는 플랫폼의 토큰 판매 및 운영 목적으로 사용되므로 회사가 임명한 전세계의 계약자, 서비스 제공 업체 및 컨설턴트에게 양도될 수 있습니다. 외부 협과의 별도로, 회사와 임명된 사업체는 직원이 구매자의 인적 사항을 오용, 잘못 배치 또는 잃어버릴 수 있는 내부 보안 위반으로 고통받을 수 있습니다. 회사는 위반 또는 손실로 인한 문제를 완화하고, 벌금을 정하고, 규제 당국 또는 정부 기관의 문의를 해결하기 위해 상당한 재원을 지출해야 할 수 있습니다. 정보 유출 또는 손실로 인해 회사의 명성이 손상되고 장기 전망이 손상될 수 있습니다.

**매크로 위험**

(a) 일반적인 글로벌 시장 및 경제 상황은 회사 및 계열사의 운영 및 플랫폼 사용에 악영향을 미칠 수 있습니다

(i) 회사 및 그 계열사는 일반적인 세계 경제 및 시장 조건에 영향을 받을 수 있습니다. 전세계의 도전적인 경제 여건은 때로는 IT 업계 전반의 침체를 야기할 수 있습니다. 경제의 악화는 회사 및 계열사의 사업 전략, 영업 실적 및 전망에 부정적인 영향을 미칠 수 있습니다.

(ii) 플랫폼이 서버, 대역폭, 위치 및 기타 서비스에 의존하는 공급 업체는 경제적 조건에 의해 부정적인 영향을 받을 수 있으며 이는 회사 및 계열사의 운영 또는 비용에 부정적인 영향을 줄 수 있습니다.

(iii) 따라서 현재의 경제 상황 또는 악화된 경제 상황 또는 장기간 또는 반복되는 경기 침체가 회사와 그 계열사의 사업 전략, 경영 성과 및 전망에 중대한 악영향을 미치지 않을 것이라는 확신이 없을 수 있습니다. 플랫폼, 토큰의 가치에 영향을 줄 수 있습니다.

(b) 블록체인 기술, cryptocurrencies, 토큰, 토큰 제공 및 플랫폼에 적용되는 규제 체제는 불확

실하고, 모든 변경, 규정 또는 정책은 플랫폼 개발 및 토큰의 유용성에 중대한 영향을 미칠 수 있습니다

(i) 토큰의 규제, 토큰, 암호 화폐, 블록체인 기술 및 암호 화폐 교환의 제공 및 판매는 현재 개발되지 않았거나 낮은 개발 상태이며 빠르게 발전할 것입니다. 이러한 규제는 또한 각기 다른 관할에 따라 크게 다르므로 상당한 불확실성이 있습니다. 다른 관할 구역의 다양한 입법 기관 및 사법 기관은 향후 플랫폼의 개발 및 성장, 토큰의 채택 및 유용성 또는 이슈, 제 및 기타 사항에 영향을 줄 수 있는 법률, 규정, 지침 또는 기타 조치를 채택할 수 있습니다. 회사의 토큰 판매, 회사 및 계열사 또는 플랫폼 사용자가 법률, 규칙 및 규정을 준수하지 못하는 경우 (일부는 아직 존재하지 않거나 해석 대상이 될 수 있으며 변경 될 수 있음) 민사 소송 및 형사처벌, 벌금 포함하여 회사 및 계열사에 다양한 불이익을 초래할 수 있습니다.

(ii) 블록체인 네트워크는 많은 외국 관할 구역에서 불확실한 규제 환경에 직면해 있습니다. 가까운 미래에 다양한 관할권이 플랫폼에 영향을 미치는 법률, 규정 또는 지침을 채택할 수 있으며, 따라서 토큰의 가치를 인정할 수 있습니다. 이러한 법률, 규정 또는 지침은 회사 및 계열사의 운영에 직접 및 부정적으로 영향을 미칠 수 있습니다. 장래의 규제 변화의 영향은 예측하기가 불가능하지만 그러한 변화는 상당할 수 있으며 플랫폼의 개발 및 성장 및 토큰의 채택 및 유용성에 실질적으로 불리한 영향을 미칠 수 있습니다.

(iii) 회사 및 계열사가 토큰 생성 및 개발을 포함하여 사업을 수행하기 위한 라이선스, 허가 및/또는 승인 (총칭하여 “규제 승인”)을 취득해야 하는 범위 내에서 플랫폼의 운영은 금지되지만 그러한 규제 승인을 얻지 못하거나 관련 기관에서 어떠한 이유로든 그러한 규제 승인이 갱신 또는 철회되지 않으면 회사 및 계열사의 비즈니스에 악영향을 미칠 수 있습니다.

(iv) 미래에 관계 당국이 회사 및 계열사에게 보다 엄격한 요구 사항을 부과하지 않거나 회사 및 계열사가 변화하는 규제 요건에 적시에 적응할 수 있다는 보장은 없습니다. 이러한 추가 또는 보다 엄격한 규정은 회사 및 계열사의 사업 운영 능력을 제한

할 수 있으며, 회사 및 계열사는 그러한 요구 사항을 준수하지 않을 경우 부적합 조치를 받을 수 있습니다.

(v) 또한, 새로이 시행된 규정을 준수하기 위한 비용 (금융 또는 기타)이 특정 기준을 초과하는 경우, 플랫폼을 유지하는 것이 더이상 상업적으로 실행될 수 없으며 회사 및 계열사는 플랫폼 및 또는 토큰 또한 정부나 규제 기관이 플랫폼 및 토큰을 비롯한 분산 원장 기술 및 해당 응용 프로그램에 영향을 주는 법률 및 규정을 어떻게 구현할 것인지 예측할 수 없습니다. 회사 및 계열사는 관할 지역 내에서 운영을 중단해야 하며, 그러한 관할 지역에서 운영하는데 필요한 규제 승인을 얻는 것이 상업적으로 불가능하거나 바람직하지 못하게 할 수도 있습니다. 전술한 바와 같은 시나리오에서, 분산형 토큰은 가치를 거의 또는 전혀 보유하지 않을 수 있다.

(c) 천재지변, 자연 재해, 전쟁, 테러 공격, 폭동, 폭력적인 시민 사회, 광범위한 전염병 및 회사 및 계열사의 통제를 벗어나는 기타 사건과 관련된 위험이 있을 수 있습니다

(i) 토큰의 판매 및 회사, 계열사 및 또는 플랫폼 활동이 천재지변, 전쟁, 테러 공격, 폭동, 시민들의 폭력으로 인해 중단, 지연 또는 연기될 수 있습니다. 전염병 및 회사 및 계열사의 통제를 벗어나는 기타 사유로 인한 손해에 대해 책임지지 않습니다. 이러한 사건은 또한 세계 시장의 경제적 전망에 불확실성을 초래할 수 있으며, 그러한 시장이 영향을 받지 않을 것이라는 보장이나 세계 금융 위기로부터의 회복이 계속 될 것이라는 보장은 없습니다. 이러한 경우 회사 및 계열사의 사업 전략, 운영 결과 및 전망에 중대한 영향을 줄 수 있으며 토큰 및 플랫폼의 수요 및 사용에 중대한 영향을 미칠 수 있습니다. 또한 회사, 계열사 및 플랫폼 참여자가 장래에 운영하 는 국가에서 그러한 전염성 질병 또는 전염병이 발생 할 경우 시장 심리가 악영향을 받을 수 있으며 이는 플랫폼 및 커뮤니티에 부정적인 영향을 미칠 수 있습니다.

(d) 토큰을 포함한 블록체인 및 암호화는 비교적 새롭고 역동적인 기술입니다. 여기에 강조 표시된 위험 이외에, 우리가 예상할 수 없는 것을 포함하여 토큰의 구입, 보유 및 사용과 관련된 다른 위험

이 있습니다. 이러한 위험은 당초 논의된 예상치 못한 변동 또는 위험으로 더 구체화 될 수 있습니다.

#### 1.6 더 이상의 정보 또는 업데이트 없음

누구도 토큰, 플랫폼, 회사 또는 계열사, 각자의 사업 및 운영과 관련하여 본 백서에 포함되지 않은 정보나 표현을 제공할 수 없으며, 그러한 정보나 표현을 제공할 권한이 없습니다. 만약 그럴 경우 회사 또는 그 계열사에 의해 또는 회사를 대신하여 제공한 것으로 간주되지 않습니다.

#### 1.7 언어

이 백서는 다른 언어로 번역될 수 있습니다. 다른 언어 번역으로 인해 불일치가 발생하면 영어 버전이 우선합니다.

#### 1.8 조언 없음

이 백서의 어떤 정보도 토큰, 플랫폼, 회사 또는 계열사에 관한 비즈니스, 법률, 재무 또는 세금 자문으로 간주되어서는 안됩니다. 토큰, 회사 또는 계열사 및 각자의 사업과 운영에 관한 법률, 재무, 세무 또는 기타 전문 고문과 상의하십시오. 귀하는 일정 기간 동안 토큰을 구입할 때 재정적 위험을 감수해야 할 수도 있음을 알고 있어야 합니다.